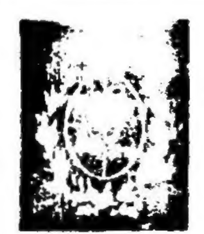


SENADO

SECRETARIA

DIRECCION DE COMISIONES

XLIIa. LEGISLATURA

Tercer Período

CARPETA Nº 702 de 1987

COMISION ESPECIAL

DISTRIBUIDO Nº 208 de 1987

SIN CORREGIR

Junio de 1987

INDUSTRIALIZACION Y COMERCIALIZACION DE LA PRODUCCION DE CARNES

Versión taquigráfica de la sesión de la Comisión del día 18 de junio de 1987

Preside : Señor Senador Carlos Julio Pereyra

Miembros : Señores Senadores Eugenio Capeche y Alberto Zumarán

Asisten : Señores Senadores Eduardo Paz Aguirre y Manuel Flores Silva; integrantes de la Comisión Especial para el Estudio de la Situación de la Industria Frigorífica de la Cámara de Representantes, señores Representantes Nacionales Alberto Brause, Tabaré Caputi, Ruben H. Díaz, Arturo Guerrero, Luis A. Heber, Julio Maimó Quintela, Hebert Rossi Pasina y Gustavo Varela, acompañados por el Secretario de dicha Comisión señor Juan A. Yaffé

Invitados Especiales: Señores Miembros de la Cámara de la Industria Frigorífica contador Pablo Tourn, Presidente; don Enrique Goldwasser, Secretario; ingeniero Félix Zubillaga, don Rodolfo De Vries y don Pablo De Azpitarte, Directores

Secretario: Señor Alfredo O. Brena

[illegible]

[illegible]

[illegible] Senador Pereyra.

[illegible] Se va a votar la proposición formulada.

(Se vota:)

Afirmativa.

(Ocupa la Presidencia el señor Senador Pereyra)

[illegible].- Está abierta la sesión.

[illegible] Comisiones designadas por la Cámara de Representan- [illegible] por el Senado para estudiar todo lo relacionado con [illegible] y comercialización de la carne en [illegible] a tan distinguidos invitados a efectos [illegible] puntos de vista sobre este problema.

[illegible] parlamentaria que tuvo lugar en el Se- [illegible] entendió --no conozco pormenorizadamente lo que [illegible] la Cámara de Representantes pero creo que la [illegible] la misma-- que esta Comisión debía estudiar [illegible] disposiciones que rigen en materia de indus- [illegible] y comercialización de carnes llenan las exi- [illegible] país. Los señores invitados, por ser quienes [illegible] interesados en el tema, pueden suminis- [illegible] sumamente valiosas.

[illegible].- Señor Presidente: en primer lugar, nuestra [illegible] desea agradecer a los señores Legisladores el haber- [illegible] esta audiencia en un momento de gran preocupa- [illegible] nuestras empresas.

[illegible] innegable que desde el punto de vista de su rentabi- [illegible] la industria frigorífica ha ido deteriorándose conti- [illegible], lo que inquieta a quienes formamos parte de este [illegible] ello, creemos que es nuestra obligación, como [illegible] y como ciudadanos, presentar nuestros puntos [illegible] ante los poderes públicos, con el fin de brindar [illegible] --que pretendemos que sea lo más amplia posible-- [illegible] quienes deben legislar o tomar decisiones en cada

[illegible]

25 x

para tengan un panorama más completo, contrando [illegible] visión de las cosas.

[illegible] decía hace un momento, nuestras empresas están [illegible] un problema de rentabilidad negativa desde hace [illegible] tiempo.

[illegible] empresas frigoríficas cierran un balance anual en [illegible] dada fecha y resulta interesante observar, de manera [illegible], cual ha sido el desarrollo de la gestión industrial durante un mismo período. Es extraordinariamente significativo que en los balances cerrados al 30 de setiembre [illegible] --salvo un sólo caso-- han dado pérdidas netas para [illegible] ejercicio. Indudablemente, las causas son muchas; no [illegible] posible jerarquizarlas, pero a nuestro entender [illegible] son más importantes que otras. Lógicamente, si se [illegible] desarrollar una industria frigorífica sana, es condición [illegible] desbrozar ese camino que dificulta nuestro [illegible], a fin de poder consolidar las empresas invirtiendo [illegible] resultado negativo de esta gestión, ya que la [illegible] de estos resultados sólo llevaría a la liquidación [illegible]. En la medida en que la industria frigorífica utiliza [illegible] materia prima agropecuaria, refleja los problemas de [illegible] sector; nosotros somos el "colchón" de una cantidad [illegible] situaciones que no podemos dominar ya que se tratan de variables exógenas a nuestro quehacer.

Como sabemos, los ciclos ganaderos son diferentes y, [illegible] un país como el nuestro, en el que han habido cambios [illegible] importantes de políticas, los empresarios rurales han [illegible] diversas expectativas a través del tiempo y eso ha [illegible] subas y bajas de los stock, lo que ha representado una gran irregularidad en cantidad de animales por [illegible]. De alguna manera, la industria frigorífica trabaja dentro de un determinado marco: por un lado, precios de exportación que en su gran mayoría no los fija la industria que exporta, aunque puede negociarlos; por otro lado, un mercado interno muy importante en el que el precio lo fija una combinación de factores, entre los que podemos mencionar el poder adquisitivo y el resultado de la ecuación económica de quienes, de una u otra manera, venden sus productos dentro de ese mercado. El valor del producto de la industria frigorífica está dado por estas variables, pero también pesan y de manera muy importante, los impuestos, que en este caso son definitorios en lo que se refiere al mercado interno. Aunque la carga impositiva no parece importante en porcentaje, sí lo es dentro del valor agregado de la carne. Para dar un ejemplo, diré que en un abasto común,

mu.2

25

[illegible] es de [illegible].500 [illegible] animal los impuestos alcanzan una [illegible]. [illegible] que la carga impositiva tiene gran importancia [illegible] lo [illegible] al precio de venta.

[illegible] del marco [illegible], el régimen fiscal vigente [illegible] la industria frigorífica en un ente que percibe [illegible] en la etapa de industrialización con un sistema de determinación del valor agregado en el que las plantas frigoríficas toman, prácticamente, el precio total del producto en su venta primaria en la planchada. Se trata de un régimen especial de determinación del IVA para la carne vacuna y las menudencias y, en algunos casos, para la carne ovina, ya que hay épocas en que ésta tiene un tratamiento diferente con respecto a este impuesto, por razones coyunturales.

Las plantas industriales manejan una gran masa de dinero ajeno, que pertenece al fisco; estamos obligados a hacer esto, no sólo con respecto al IVA, ya que en este momento recuerdo también la retención del 3% sobre la materia prima que hacemos al productor por cuenta del fisco. Todo eso hace que dentro de la administración de una industria frigorífica estemos administrando grandes cantidades de dinero, cuya versión al Banco es obligatoria.

SEÑOR PRESIDENTE.- El señor Tourn expresó que los impuestos alcanzaban una cifra de N$ 12.000 por animal; ¿se incluyen las retenciones?

SEÑOR TOURN.- No, señor Presidente.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Se refiere usted a impuestos nacionales y municipales, o sólo nacionales?

SEÑOR TOURN.- Estoy hablando solamente de los impuestos nacionales.

Para dar un ejemplo, diré que la carne para abasto en Montevideo o Canelones, paga 0,7% para un fondo a favor del Instituto Nacional de Carnes, un 1% para un Fondo que se llama de Inspección Veterinaria, que originalmente tenía un destino específico, pero que actualmente lo recauda Rentas Generales, y el Impuesto al Valor Agregado sobre la base de la tasa mínima, es decir, el 12%, y lo que se llama la percepción, que en el fondo es un IVA, aunque tiene una obligación diferente, no en el plazo pero sí en la forma de determinarse.

[illegible] percepción se debe agregar en la etapa comercia-[illegible] luego hasta el consumidor final. [illegible] en [illegible] el carnicero y el abastecedor no son con-[illegible] IVA por su venta de carne y menudencias, [illegible] sobre la base de un ficto y ese IVA se [illegible] en etapas posteriores a través de un cálcu-[illegible] de los márgenes de comercialización de las etapas siguientes. Indudablemente, la gestión financiera, si no es prolija, puede llegar a tener un monto muy grande. El monto financiero que las plantas industriales pueden manejar, en algunos casos puede ser objeto de un colchón, vulgarmente hablando, para que el industrial pueda cumplir con sus obligaciones de sus proveedores naturales, incluidos los productores, así como también sus salarios y combustibles. En fin, todo lo que significa el costo total frente a un precio [illegible] de lo que vende.

[illegible] la responsabilidad de administrar una [illegible] cumplir con un cronograma de obligaciones. [illegible] por razones que voy a intentar explicar el [illegible] adecuadamente, se está perdiendo; entonces [illegible], hay distintas formas de financiar esa pérdi-[illegible] es la asistencia financiera solicitando prés-[illegible] forma de financiar la diferencia entre el precio [illegible] remunera y los costos, es consumir reservas que eventualmente se tengan. La otra es endeudarse con el fisco. Pero [illegible] forma que no es tan honesta y que, lamentablemente, en los últimos tiempos se está materializando, que es la de no pagar los impuestos, la de no declarar los mismos. En otras palabras, no se factura todo lo que es obligatorio de acuerdo a la ley. En un momento de intensa competencia por vender, cuando los mercados internacionales no muestran un gran dinamismo, mientras que todos esperan que Brasil abra sus puertas, mientras las oportunidades no se van dando lógicamente, mantener una fábrica funcionando significa que ella produce y desarrolla su actividad. Entonces, ¿qué sucede? En un mercado de una competencia feroz, con el abasto de todos los días, quien cumple en una forma honorable con sus obligaciones, con sus proveedores y el fisco, ve que no puede vender en forma rentable y debe rebajar sus precios asimilando entonces más pérdidas. Las causas de esa rentabilidad negativa que se observa todos los días, es, indudablemente, la diferencia que se produce entre el costo y el precio. Pero ese precio tiene distintas variables: uno, el poder adquisitivo y el otro, la cantidad de oferentes que hay en el mercado.

c.b.1

[illegible] que [illegible] ... [illegible] tos desde el punto de vista [illegible] que [illegible] tienen desde el punto de vista industrial. [illegible] mucho [illegible] forma en que cada empresario [illegible] factores [illegible]. [illegible], en la indus- [illegible] los grandes parámetros y cual [illegible] gestión en la industria. Lo que sí [illegible] fiscal que tenga como contribuyente. Por ejem- [illegible], si para vender tengo que rebajar N$ 5.00 el kilo puedo [illegible] si puedo financiar una pérdida, como ser la de sacrifi- [illegible] empleado o un sector de la fábrica o enviando a [illegible] de pago, o si me atraso con mis proveedores, pero tam- [illegible] puedo hacerlo si no facturo todo lo que he comercializado. [illegible] la incidencia de los impuestos tan grande, esa actitud [illegible] modo, deshonesta del industrial, porque, en [illegible], rebajar es repartir la ganancia de una versión [illegible] que no se hace. En un mercado competente como el actual, [illegible] con respecto a los precios, hace que una empre- [illegible] venda menos o venda más. Por ejemplo, se puede [illegible] amigo y le dice que le va a vender más barato. [illegible], ese precio que el Estado fija tiene una [illegible]. Todos sabemos que en cualquier parte [illegible] ingrediente que es el del impuesto que no se vierte. [illegible], esto es lo que está pasando desde hace [illegible]. Nadie puede decir que esto nunca pasó, pero todos [illegible] que [illegible] lo sucede. Este es un último escalón de una [illegible] donde las industrias frigoríficas van compitien- [illegible] al. Personalmente considero que quien desea [illegible] hace porque percibe un beneficio, porque, de [illegible], no existiría actividad industrial, a menos que [illegible] subsidio del Estado o la sociedad. Esa persona, den- [illegible] debe trabajar, puede comprobar que sus [illegible] tienen una política diferente en lo que se refie- [illegible] ventas, [illegible] una política diferente en [illegible] que tiene [illegible] con la financiación. Esto lo podríamos [illegible] que si bien salen todos al [illegible], no [illegible], duda de que llegará primero quien mejor

[illegible] que nosotros vemos con preocupación es que en medio [illegible] de dicha carrera, algunos pueden tropezar por su [illegible] o por carecer de condiciones físicas.

... habrá otros que utilizando una bicicleta ... financiera, logran trabajar en una forma que no comprendemos y con una capacidad ilimitada de perder. Tan es así ... existe una cantidad de empresas frigoríficas que tienen ... ...dad de obtener una financiación muy importante a través del Estado ... del Banco de la República. Inclusive ... que dicha financiación, que obedece a una circular ... antigua del Banco de la República, permite de una forma casi única, financiar a la industria frigorífica, aunque aclaro que no todos hemos tenido esa misma posibilidad.

De todas formas, lo que deseamos destacar es que, por razones que no comprendemos, existe una cantidad de empresas que tienen --repito-- una capacidad ilimitada de perder, porque se han podido financiar y refinanciar en una forma casi permanente. Aclaro que no todas, pero sí parte de ellas. Deseo expresar que nuestro espíritu no es el de criticar que un colega pueda financiarse. Lo que no comprendemos es cómo existen personas que tienen posibilidad de trabajar con una rentabilidad negativa permanente, ya no durante meses sino años, mientras que por otro lado existen colegas que no tienen tan... escrúpulos y manejan eventualmente cifras importantes ... en vez de verterse al fisco, son recicladas de otra forma.

Se puede comprobar que los últimos decretos del Poder Ejecutivo no han tenido ningún efecto, ya que fueron promulgados en diciembre y puestos en vigencia en marzo, y sin embargo la situación que vengo describiendo en forma muy sintética ... ido "in crescendo".

Frente a todo este panorama, nosotros hemos adoptado la responsabilidad de informar --no es una denuncia sino una información-- a los poderes públicos que tienen en sus manos la posible solución a estos problemas sobre la base de escuchar a todos los sectores e interesados. Naturalmente, si ... no cambia rápidamente, y si tenemos en cuenta la ... que se aproxima, estaríamos frente a un futuro realmente perjudicial para aquellas industrias frigoríficas que aún siguen trabajando honradamente, pagando los impuestos --o por lo menos debiéndolos, si no tienen con qué pagarlos, pero determinándolos ajustadamente-- y utilizando créditos de corto plazo en una sucesión indefinida que agrega a su vez costos enormes, y donde no existe una refinanciación.

[illegible] todo esto al ejemplo que ya [illegible] de que habrá ganadores [illegible] y ellos serán [illegible] Consideramos [illegible] en cuanto a política de carnes, pero [illegible] y pensamos que debe ser enfrentado [illegible] y seriedad.

[illegible] de las buenas intenciones que frente a este [illegible] que hemos señalado, puedan tener tanto la Dirección [illegible] Impositiva como otros organismos de control; para [illegible] este problema pero, en lo que a nosotros respecta, [illegible] pesimistas porque, en definitiva, el tiempo que [illegible] no vuelve, y el daño económico que estamos sufriendo [illegible] irreversible. Tal vez en algún momento esto pueda [illegible], pero la experiencia nos indica que, al final, si [illegible] sirve, vuelve a repetirse. Creemos que la [illegible] y nos parece oportuno que la Rendición de Cuentas [illegible] tramitando. Quizás una salida sería la de [illegible] de la industria frigorífica y tratar de que [illegible] agente de retención o de percepción, de la [illegible] hoy en día. Inclusive se podría buscar alguna [illegible] por vía legislativa. Personalmente no nos [illegible] acusaciones, pero sí consideramos que hay que [illegible] problema de fondo y encontrar una fuente alternativa [illegible] un mecanismo a través del cual esos recursos [illegible] de una manera diferente que evite esa posibilidad [illegible] que está cambiando todas las variables [illegible] comercialización que existen hoy en día en el mercado [illegible] mismo tiempo desearíamos que cambie la situación [illegible] empresas que, en una forma realmente asombrosa, [illegible] pérdidas constantes y, sin embargo, permanentemente [illegible] pasivos enormes, a fin de que la rentabilidad [illegible] a todos. Ello se debe hacer sobre una base sana para [illegible] pueda competir sobre costos iguales o diferentes, pero no por el hecho de que el marco sea diferente para [illegible], sino porque quizás un empresario haya actuado mejor [illegible]

[illegible] es un pantallazo general del problema, y no sé si [illegible] de los presentes desea formular alguna pregunta, o [illegible] algún compañero desee desarrollar un poco más el tema.

[illegible] PRESIDENTE.- Nos interesaría saber si ustedes encuentran [illegible] adecuado al marco de las actuales medidas que rigen fun-

damentalmente la exportación de carnes.

SEÑOR [illegible].- Antes de pasar al tema que plantea el señor [illegible], quisiera formular una inquietud. En lo que tiene [illegible] con el IVA, que parece ser el impuesto de mayor magni[illegible] vemos que el monto imponible se determina por una decla[illegible] de los valores reales de venta, y esas hipótesis de defraudación se harían sobre la base de declarar valores no ajustados a la realidad.

En ese caso no parece difícil pensar en un sistema en el que, por ejemplo, INAC pudiera determinar valores en forma semanal o cada quince días, los que serían comunes a toda la industria. Es decir, una especie de valor ficto. Entonces, todas las empresas declararían basándose en los mismos valores. Quisiera saber si un sistema parecido podría ser viable.

SEÑOR TOURNE.- Creo que su planteamiento atiende a otra parte del problema. Si nosotros tuviéramos la certeza de que es auténtica la declaración de los kilos, no habría dudas de que la fórmula del señor Senador podría ser una solución interesante; sin embargo no es así.

Como bien decía el señor Senador la declaración jurada del IVA tiene un parámetro que es la cifra de ventas y un eventual defraudador puede cambiarla de dos maneras: una, no facturando los kilos necesarios y otra facturando una parte del precio y recibir de otra forma el complemento.

La experiencia de los que estamos en estas cosas nos indica que el operativo comienza con la entrada del ganado y termina con la facturación final. Por ejemplo, nadie puede creer que un novillo gordo pueda pesar menos de 380 kilos.

Una rápida visita a algún escritorio de un consignatario o a un frigorífico basta para comprobar con sorpresa que el peso promedio de los novillos que entran en un vagón es de [illegible] kilos.

Los señores Senadores se preguntarán cómo es que puede suceder esto. En la guía de DICOSE figura el número de cabezas y solamente una clasificación más bien gruesa del ganado; es decir, vacas, vaquillonas, terneros y novillos.

Pero esas cabezas de ganado que se transportan en un ca-

sr.2

25x

mión o en un vagón de ferrocarril al llegar a una balanza de recepción pueden pesar muchísimo menos de lo real.

Esto significa que el propio productor es quien ayuda o acepta que se realice ese operativo; y muchas veces lo hace de buen grado porque de esa forma puede aliviar en algo su pago del impuesto a las rentas agropecuarias.

Muchas veces también los consignatarios intervienen como intermediarios; algunos lo hacen para defender los intereses de sus clientes pero a otros los mueve un real interés económico.

Como la cadena empieza con el peso de la materia prima y los demás rendimientos van dando bien, se llega al final con que en la cámara hay una gran cantidad de carne que puede salir muy fácilmente sin necesidad de alterar mucho los números.

Quien escucha esto de inmediato piensa: "vamos a hacer una inspección. Pongamos al frente a un funcionario de DINACOSE, o a uno de Impositiva o del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, etcétera".

No tenga dudas, señor Senador, que si se toman los parámetros de la producción y los suma los resultados le van a salir bien.

Los que estamos en la industria sabemos que hasta los kilos de cueros se ajusta a lo que corresponde.

Además, todos conocemos que los recuperos de la faena tienen un peso más o menos uniforme.

Las estadísticas están a disposición de los miembros de la Comisión. El cuero, pesa un porcentaje equis de kilo en pie en números redondos.

En fin; en todos aquellos lugares donde la maniobra puede ser detectada, si ésta se lleva a cabo en forma prolija no se encontrará otra cosa que un peso de un ganado inexistente en el Uruguay.

Los señores Senadores con buen criterio podrán decir que

eso ya es una pista. Por supuesto; pero en forma oficiosa sabemos que en alguna actuación solamente se encontraron con papeles en que las cuentas cierran bien, claro que con rendimientos que no son razonables o adecuados.

La realidad, señor Presidente, es que una defraudación fiscal tiene que ser probada.

Eso requiere una estrategia de fiscalización o una preparación especial de las personas que van a hacer el operativo.

Los parámetros con que se mueve la industria frigorífica si bien no son muy complicados no son conocidos. Todo ello hace que sea difícil un control eficaz.

Nosotros pensábamos como el señor Senador que la solución podría consistir en buscar una fórmula diferente de determinar el impuesto, sin perjuicio de reconocer que lo que ahora propone, a grandes rasgos, no nos parece que pueda ser adecuado, porque le falta algo.

SEÑOR PAZ AGUIRRE.- Quiero saber si yo interpreté correctamente lo expresado por el señor contador.

Aparentemente de lo que se trata es de evitar que quienes defraudan al fisco compitan deslealmente, beneficiándose, con aquellos que cumplen con sus obligaciones.

Deduzco de las palabras del señor contador que no es posible controlar estas irregularidades por la vía de inspecciones contables.

Cuando un contador llega a inspeccionar los libros --comprueba el número de cabezas, los kilos, etcétera-- a los efectos de determinar las bases sobre las cuales se aplicará el IVA, formalmente no encontrará ninguna irregularidad.

En consecuencia, esa fórmula parece que no es la adecuada para lograr la finalidad que se persigue.

En estos momentos según lo interpreto --y creo que estoy en lo correcto-- no se plantea la eliminación o supresión del IVA sino que, aparentemente, la solucion sería la de modificar la titularidad del agente de retención, que dejaría de ser el industrial-frigorífico. Es decir, se buscaría suplir ese impuesto por otra vía de manera que rindiera el mismo beneficio, pero cambiando el mecanismo o instrumento para llegar al mismo fin. Además, no se trataría de hacerlo en forma definitiva sino que bastaría un período prudencial, tal vez de un par de meses --no puedo estimarlo con certeza-- o lo suficiente para que la eliminación del frigorífico como agente de retención obligara a los demás a actuar en un régimen de igualdad, lo cual daría tiempo para buscar una fórmula sustitutiva permanente para la percepción del mismo impuesto.

Reiterando mi pregunta de si estoy enfocando correctamente el problema, el planteamiento sería que por un período equis se dejaría sin efecto o se sustituiría al agente de retención a fin de estudiar una fórmula permanente que eliminara esa fuente de irregularidades que, de otra manera, es totalmente imposible de controlar.

SEÑOR TOURN.- Debo decir que el señor Legislador Paz Aguirre está enfocando correctamente el tema. Pero quisiera realizar algunas pequeñas aclaraciones al respecto.

Nosotros consideramos que lo ideal sería que no hubiera impuesto que gravara la venta de la carne vacuna, ovina o menudencias. Es decir que la mejor solución sería la existencia de una base tributaria diferente que le diera al Fisco los recursos --que sabemos son indispensables-- para equiparar de otra manera ese impuesto. Sin embargo hay otras cosas que también quisiera aclarar. Cuando, como medio de promover la venta de carne ovina se creó una alternativa dentro de la política tributaria, todos los que estamos en ese mercado vimos que existía un precio real para la materia prima y otro a nivel del carnicero que, incluso, nos permitió tener un margen de beneficio --que es el por qué de nuestro trabajo-- razonable, dentro de lo que es la competencia entre nosotros. Esta es la prueba más clara de lo que ha sucedido con respecto al IVA de la carne ovina. Entonces, repito, que como empresarios pensamos que sería extraordinario el buscar otra fórmula a fin de obtener esos recursos fiscales.

Es indudable que si se suspendiera la generación de estos

impuestos durante determinado plazo se le ocasionaría al industrial que trabaja con esta mecánica a que nos referimos anteriormente, un problema financiero muy grande, ya que de esta manera se le va a cortar lo que se conoce como "la calesita", y aún es posible que desaparezca. O sea que, o se acomoda o se va.

No sé si dos meses pueda ser un plazo correcto, tal vez tres sea mejor.

De todas maneras lo que sí es evidente es que nosotros, con nuestra actividad, estamos siendo un poco la caja del Estado. Reiteradas veces hemos hablado con gente vinculada al tema, y ellos tienen la idea de que las plantas industriales son el punto donde se concentran los recursos fiscales, para de allí ir al fisco, vía declaración jurada. Esto se debe un poco a la idea de que siendo pocos los obligados a hacer este trabajo, es más fácil controlarlos, pero no es así.

Es evidente que si el IVA para la carne vacuna, ovina y menudencias tuviera el mismo tratamiento que para los demás bienes y servicios de la comunidad, es decir, que el industrial facturara a un cliente --sea abastecedor o carnicero-- y éste a su vez lo hiciera con otro comerciante, siendo ambos contribuyentes, y tomando ese IVA como un crédito contra el Fisco, el enfoque del problema mejoraría.

Sin embargo, no debemos olvidar --lo decimos sin ánimo de afectar la honorabilidad de nadie en el comercio-- que los negocios pequeños, no tienen una administración adecuada, ni tampoco los recursos para hacerlo.

O sea que al final el IVA lo van a pagar una cantidad de minoristas que tienen una administración menos sofisticada. La solución del problema podría venir por el lado de los supermercados. Sin embargo, por el hecho de que el IVA es un derecho que tienen nuestros clientes y que en el fondo es un bien, nos parece que tampoco es muy atractivo como solución al problema.

Quiero decir también otra cosa. Es más razonable que todas estas operaciones no se hagan con toda la clientela de la industria frigorífica. Es decir que un industrial que entra en este juego debe cuidarse. Lo lógico es que no busque muchos frentes para actuar.

mg.2

De acuerdo con nuestra forma de pensar y por los datos que tenemos, él concentra sus "ventas negras" en un sector de comerciantes de cierto poder o de cierta importancia.

Y, ese tipo de comerciente que compra al frigorífico en esas condiciones, y en volúmenes tan importantes, va a tener las mismas posibilidades de "negreo" en el mostrador.

Todos conocemos la obligación que existe de facturar las ventas por parte de las carnicerías; sin embargo todos sabemos que eso no pasa en las de barrio.

O sea, la solución que se plantea de que el régimen de IVA fuera en general, creemos que podría ser mejor pero no va a significar una solución real del problema.

Nos atrae más la idea de suspenderlo momentáneamente a fin de purificar el mercado y buscar una forma alternativa que le dé al Fisco esos recursos que son tan importantes. Las estimaciones que hay con respecto al consumo de carne de todo el país lo sitúan en las 185.000 toneladas-año.

Según una lectura rápida que hice a datos que poseía sobre INAC, puedo decir que, hablando en dólares, al tipo de cambio promedio del año 1986, las ventas de carne declaradas hechas por los establecimientos habilitados a nivel nacional --y no tengo en cuenta aquellos mataderos localizados en el interior, que son muchos-- se sitúan en alrededor de U$S 140:000.000.

Dentro de estas ventas se incluyen las ~~de carne~~ vacuna, ovina y menudencias realizadas en el mercado interno.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Cuál fue la cifra respecto del mercado externo?

SEÑOR TOURN.- Esa cifra se sitúa en 200.000 toneladas de carne.

Evidentemente, el recurso es muy importante. Estamos convencidos de que si estas circunstancias continúan el Fisco no va a recibir, por concepto de impuesto, el dinero correspondiente a lo que se factura.

mg.3

25

Llegará un momento --y ya está sucediendo-- en que los industriales del sector, al vencimiento del pago de los impuestos, irán a pedir al Director de la Dirección General Impositiva que se lo financie porque no pueden pagar.

De todos modos pensamos que si los industriales suspendieran los pagos correspondientes a las ventas efectivas de carne, los daños no serían de la magnitud que se supone, aunque por supuesto existirían perjuicios económicos y financieros.

SEÑOR ZUMARAN.- Ya que estamos en una sesión en la que se plantean ideas fermentales, voy a lanzar otra solución.

Pienso que se podría aplicar un ficto por cabeza, tal como sucedía con las viejas transacciones agropecuarias. Por supuesto, este sistema es más arbitrario en la medida en que puede dar lugar a injusticias en cuanto a la capacidad contributiva, pero podría simplificar algo.

Doy esta solución a efectos de tener el abanico con todas las posibilidades, aunque por varios motivos me inclinaría a que la carne no estuviera gravada con el IVA por ser un artículo de primera necesidad para el consumo y además por la forma de tributar el sector agropecuario.

SEÑOR TOURN.- La pregunta que formula el señor Senador atiende a un tema muy importante y tiene que ver con el marco de nuestra actuación diaria.

Por supuesto, el marco de comercialización es esencial para cualquier industria que venda algo. En este momento tenemos un mercado libre en lo que a la venta interna se refiere y un marco de actuación casi libre --lo que es lamentable-- en el mercado exportador. Si pensáramos en una forma ideal en la que no existieran restricciones de índole financiera como existen --y muy importantes-- y si no hubiera restricciones desde el punto de vista de cuotificación, como lamentablemente las hay, diríamos que la industria frigorífica trabaja en un régimen de mercado, tal como se estila llamar a este tipo de economía. La experiencia nos indica que este negocio --tal como lo hemos manifestado y a la vista están los números-- no ha sido rentable. Pienso que muchas cosas deberían cambiarse.

mg.4

SEÑOR PRESIDENTE.- A los efectos de ordenar la discusión, deseo aclarar que en el ámbito del Senado surgió la idea de esta Comisión para analizar todo el régimen del financiamiento de INAC, a raíz de una comisión investigadora que se creó a solicitud del señor Senador Zumarán, como consecuencia de un negocio de carnes hecho con Israel. Recuerdo que a esa Comisión concurrieron algunas de las personas aquí presentes a brindarnos información. Al final el Senado entendió conveniente que escucháramos la opinión de todos los protagonistas que intervienen en la comercialización e industrialización de la carne para comprobar si el marco era el adecuado.

Es cierto que desde aquella época hasta ahora el marco legal ha cambiado. De cualquier manera, la Comisión tendrá que informar al Senado indicándole si el régimen actual es bueno o si debe ser enmendado en tal o cual aspecto.

No sé si el cometido que tienen los señores Representantes es más amplio que el de los Senadores integrantes de esta Comisión o si más o menos se ciñe a las mismas cuestiones.

SEÑOR ROSSI PASINA.- Nos preocupan más o menos los mismos aspectos.

SEÑOR TOURN.- De acuerdo a lo explicado por el señor Presidente me referiré a los puntos que surgen como fundamentales.

Existe una ley de INAC aprobada durante el período de gobierno anterior que, como tantas otras, fue confirmada por el Parlamento actual. La misma dio un carácter legal a una cantidad de medidas o reglamentaciones que tenían una base jurídica relativamente sólida.

Si bien INAC fue creado alrededor de 1967 ó 1968, su protagonismo en la comercialización de la carne, desde el punto de vista de la ejecución o de los medios de aplicación de una política referente a la carne, recién comenzó en el año 1973. En el año 1971 la industria frigorífica pasó un período difícil y en el período 1972-1973 se creó un sistema financiero de la industria frigorífica muy especial, una consolidación de su pasivo, en fin, toda una operación de salvataje que sirvió para que la industria frigorífica de la época siguiera existiendo.

En virtud de que el Estado le había dado "una gran mano"

a la industria frigorífica a través de estas reglamentaciones que he citado --se puede discutir si son buenas o malas, pero en realidad le dieron el oxígeno que necesitaba para continuar-- le pidió una contraprestación: que las empresas fueran más controladas, lo que parece lógico. Entonces, se fueron creando distintas obligaciones en cuanto a información, a la formulación de los balances, que se hacían en una forma preestablecida, a fechas de los balances, que fueron uniformes. Inclusive, se dictó un decreto que establecía restricciones a las exportaciones para pagar pasivos consolidados, comisiones al exterior o para hacer inversiones. En definitiva, era una industria muy regulada y totalmente financiada por el Estado. El control del precio al cual se vendía era obvio en aquel momento; no era razonable dejar libre algo que era tan importante.

Como recordarán los señores legisladores, en aquel momento el abasto prácticamente era un monopolio o un oligopolio, porque estaba regulado y no tenía problema de precio; sí lo tenía el precio de exportación.

La primera medida que se dictó fue el decreto Nº 202 de marzo de 1973 que estableció para la industria frigorífica la obligación de solicitar autorización previa para hacer cualquier negocio de exportación.

Insisto en un elemento que considero muy importante: la industria frigorífica tenía la financiación total del Estado; dependía de él en un cien por ciento.

Fue así, entonces, que INAC cambió en su estructura convirtiéndose en un órgano fiscalizador de los precios de exportación y actuando en forma previa a cada negocio. Se estableció un sistema de declaración jurada y una especie de archivo --esto hay que destacarlo-- de los precios de exportación, lo que se controlaba muy eficientemente.

En muchas oportunidades INAC, ante un precio, a su criterio, bajo, aconsejó un aumento, actitud que no vaciló en calificar como muy positiva para el empresario. Asimismo, en muchos casos negó la venta, pero siempre lo hizo aportando fundamentos.

ls. 2

Todo esto que estoy refiriendo lo hago basado en mi experiencia personal; creo que los colegas deben tener la misma idea con respecto a esto que ha sucedido.

Pero los tiempos fueron cambiando. Aparecieron otras empresas que no tenían esa financiación inicial del Estado y éste, un día, concluyó el asunto con el decreto 402/71. Por su parte, el Banco de la República seleccionó parte de sus antiguos clientes y creó otro sistema financiero, esta vez a nivel de relación banco-cliente.

En cuanto al pedido de autorización previa del precio de exportación, no tenía justificación pero de todos modos continuó manteniéndose. A pesar de discutirse si el decreto había sido derogado por la ley de INAC, éste estaba vigente y, en consecuencia, las empresas frigoríficas tenían la obligación de solicitar la autorización previa de su negocio de exportación. Hay que señalar que en ninguna otra actividad en el país se debe cumplir este requisito; y, lo que es peor, sin ninguna contraprestación.

Lo que reclamo para la industria frigorífica es la libertad de negociar. Ningún empresario va a vender a un precio que no le sirva, a menos que no le importe perder equis cantidad de dinero. Ahora bien; si las empresas que entran en concordato o no son viables se liquidaran, se terminaba el problema. Y, en ese sentido, quien dirige esa empresa debe dejar el lugar a otro. En consecuencia, nadie trabaja en la industria para perder. Eso está reconocido por todo el mundo. Por eso es que ni en la lana, ni en el cuero, ni en la pesca --cuyo sistema es bastante rígido-- hay un requisito de autorización prévia a los negocios.

En cuánto a esta potestad que tiene INAC, no está demás suponer que pueda mal utilizarla; no digo que lo haga deliberadamente, pero puede ocasionar, de hacerlo, un gran daño a las empresas. Eso fue lo que sucedió el año pasado. A un grupo de personas no les permitió exportar a Brasil durante 3 meses como consecuencia de este sistema; lo que es peor es que ni siquiera se ajustó a la ley ni a la reglamentación, ya que INAC tiene 24 horas para contestar que el negocio no se hace, porque si no lo hace es como si dijera que sí se realiza.

25 x

Pero ni siquiera aplicando esa norma se pudo hacer la exportación. No quiero calificar en este momento si la medida estuvo bien o mal tomada; lo que señalo es un hecho concreto.

A pesar de esto que estoy comentando otras empresas pudieron exportar pero con pérdidas cuantiosas. Por ejemplo, había un contrato con Irán e INAC tuvo que cumplirlo porque era el país el que se estaba jugando. Por supuesto que no debe entenderse que dicho cumplimiento fue inoportuno, pero sí lo fué hacer que otras empresas no pudieran realizar sus negocios, que eran rentables, a la espera de que otro contrato se cumpliera.

SEÑOR ZUMARAN.- Perdón, pero quisiera hacer una aclaración.

A pesar de eso que se señala, y que es cierto, tampoco se cumplió con Irán.

SEÑOR TOURN.- Considero que el sistema de fijación de precios mínimos --que, en el fondo, es producto de la potestad que tiene INAC de prohibir un negocio-- vulnera nuestra libertad como empresarios. Además, en determinada circunstancia y de acuerdo a la medida que pueda adoptar el jerarca de turno se puede dar una ventaja o desventaja comparativa a una o varias empresas, elemento que para nosotros es primordial.

Por otra parte, aquí se volvió a dar un episodio similar al acontecido con Israel. Por consiguiente, entendemos que la fijación de un precio mínimo no puede hacerse a través de INAC. Por supuesto que lo puede hacer, pero no compartimos que lo haga porque quita posibilidades de trabajo o eventuales comercializaciones a empresas que deben competir con otras y que, en ese sentido, necesariamente debe sacrificar algo de su precio. Es perfectamente posible --y se admite-- que para un determinado mercado, en cuanto negocios privados puede haber una diferencia de U$S 50 o U$S 100, porque depende, inclusive, de la marca. Por ejemplo, una empresa que recién se inicia no puede pretender tener una marca acreditada como sí puede poseer una de mayor antigüedad; como puede darse el caso también de una antigua empresa que no ha mentenido su standard de producción y deba reconocer que otro colega sí lo tiene, por lo que le pagan más su mercadería.

SEÑOR CAPUTI.- ¿Me permite, señor Presidente? Ante una afirmación formulada en el sentido de que se había reiterado un hecho similar al de Israel, me pregunto si no se podría hacer alguna precisión.

ls.

SEÑOR TOURN.- No me refiero a irregularidades porque considero que no las hubo: lo que expreso es que el sistema aplicado para la negociación con Israel, con fijación de precios mínimos, ha ocasionado un daño parecido a otros empresarios en el último negocio realizado con dicho país.

La fijación de un precio mínimo se efectúa para que todos los empresarios uruguayos tengan la misma oportunidad de negociar, ya que no pueden poner un precio inferior.

Supongamos, por ejemplo, que en nuestro país hay un grupo de empresarios que trabaja con ese mercado desde hace muchos años y que siempre lo ha hecho muy bien --lo que es cierto, ya que Uruguay ha atendido estupendamente bien al mercado israelí en lo que a calidad y oportunidad se refiere-- por lo que cuenta con una trayectoria y se presenta a un nuevo llamado a oferentes; pero también existe otro grupo que no tiene antecedentes recientes porque aún no ha podido entrar a ese mercado y, en su estrategia comercial --sugerida quizá por algún intermediario o autoridad israelí-- tiene la chance de participar en el negocio, sacrificando parte del precio u ofreciendo alguna condición diferente a fin de mejorar la negociación. Comercialmente esto es perfectamente razonable ya que lo que hace es sacrificar parte de un beneficio sembrando para el futuro. En este caso no están involucrados los intereses del Estado; al contrario, se trata de un grupo de empresarios uruguayos que apuesta al futuro para conseguir un cliente, sin dejar de percibir ganancia por ello.

Con la fijación de un precio mínimo, se le niega a ese grupo la posibilidad de realizar cualquier cambio en lo que es la base de la negociación, o sea, el precio. Se presentan ofertas parecidas, siempre algo más altas del mínimo establecido, pero parejas; luego se renegocia, porque no se trata de una licitación impecable en la que quien llamó tiene la obligación de adjudicarla. Posteriormente, comienza un procedimiento muy largo, tedioso y difícil, especialmente si se trata de naciones como Israel o los países árabes, en los que el precio mínimo llega a bajarse hasta U$S 150 o U$S 200 por tonelada. Cuando se vuelve al seno de la Junta de INAC para presentar una contraoferta, se trata la que se presente. A cada uno se le da la posibilidad de negociar en forma completamente distinta, ya que los mínimos se van estableciendo en la medida en que aparecen las negociaciones. Por estas razones, las oportunidades no son las mismas.

Por una razón comercial, puede ocurrir que el grupo que cuenta con antecedentes exprese que hace una rebaja equis en el precio si se le compra únicamente a él. Puedo afirmar que ese grupo nunca más vuelve a entrar en el mercado de que se trata.

Si el precio fuera libre --dentro de los parámetros normales y suponiendo que se acepte el criterio que estoy exponiendo en el sentido de que ningún empresario vende a pérdida siendo consciente de ello-- estaríamos consolidando la entrada de un grupo de empresarios al mercado israelí, haciendo cada vez más difícil la entrada de otros.

Junto con el ingeniero Zubillaga, tengo el honor de ser delegado ante la Junta de INAC, y en la última reunión en que se trató el tema de una licitación de Israel, propusimos que no se fijara precio mínimo, criterio que fue aceptado por la mayoría, simplemente como prueba. Lamentablemente, la licitación era por pocas toneladas por lo que no hubo interés comercial y no se pudo demostrar que el sistema que proponemos es mejor. Sin embargo, la Junta aceptó, reitero, el no fijar un mínimo, aunque mantuvo el requisito de la autorización previa, lo que es legal y se inscribe dentro de nuestro fair-play comercial.

Continuando con el tema de dar a un órgano estatal o para-estatal la posibilidad de decidir si un negocio sirve o no, o si al país le conviene, debo decir que puede ocurrir que alguno realmente no le convenga al país pero sí a algún empresario y, en ese caso, es razonable que se busque otra salida. Si lo que debe tutelarse es el interés general --lo que parece correcto-- debe indemnizarse al perjudicado. Eso, en un régimen de Derecho.

Por ejemplo, si no resulta conveniente que determinados frigoríficos vendan a Brasil porque debe cumplirse un negocio, a pérdida, con otro mercado, o porque el producto para abasto se elevará mucho y la población no podrá continuar consumiéndolo en la misma cantidad, no parece razonable que todo el costo de esa medida sea asumido por las empresas o por algunas de ellas.

Admito que en el 99% de los casos, el sistema de la autorización previa funciona sin roces, pero lamentablemente el 1% que roza lo hace muy fuerte pudiendo afectar mucho la economía de las empresas involucradas. Siendo el Uruguay

exportador de carnes --lamentablemente en proporciones muy pequeñas-- y debiendo tomar, prácticamente, los precios del mercado internacional, estamos convencidos de que un empresario uruguayo tiene posibilidades de negociar, pero dentro de un determinado entorno.

Este marco comercial hace que no parezca razonable establecer exigencias y una autorización previa a cada negocio de exportación. Por supuesto, debe realizarse un seguimiento estadístico y también es correcto que un banquero que financia una producción se interese acerca del costo de venta, pero no vemos razonable el establecer determinadas exigencias y una autorización previa, y hasta podemos decir que puede ser un instrumento de posible mala utilización.

El señor Presidente de la Comisión mencionaba lo referente a los decretos, para lo que cedería la palabra al ingeniero Zubillaga a fin de que él desarrolle el tema.

SEÑOR ZUBILLAGA.- La mayoría de los temas que nos importan han sido tratados por el señor Presidente de nuestra gremial, contador Tourn, pero de cualquier manera me voy a permitir distraer unos minutos la atención de los señores Legisladores a fin de hacer una especie de síntesis, insistiendo en la jerarquización de los problemas de que hemos hablado.

La situación de la industria frigorífica en general --y en particular de la que está integrada a nuestra gremial-- es de un alto endeudamiento.

Hemos brindado esta información a los integrantes del Poder Legislativo y lo seguiremos haciendo en la medida en que el Instituto Nacional de Carnes nos la continúe suministrando.

Diría que se trata de un endeudamiento global sumado

y desparejo en su composición, por lo que es muy difícil definir exactamente quiénes han sido los agentes que han intervenido en la financiación del mismo.

De cualquier manera, es un hecho y hay que partir de él.

Nuestra entrevista no es para calificar sino para tratar de mostrar la situación y ayudar, con el aporte de ideas, a encontrar alguna salida a nuestro sector.

Las causas de èse endeudamiento son las que nos pueden ayudar en situaciones parecidas de aquí en adelante.

Consideramos que las principales causas de ese endeudamiento, se debieron a que algunos agentes financieros han actuado, no digo ligereza, pero sí con muy poca precaución en la ejecución de operaciones no muy rentables. Cuando se retiran las aguas, quedan a la vista las rocas y nos encontramos con empresas en situación de no pago.

Durante todo ese tiempo, el mercado de haciendas es uno solo y todos los demás actores o compradores de ese mismo mercado hemos estado sufriendo la misma presión de competencia de los precios y, por lo tanto, generando también rentabilidad negativa en el mismo período.

Reitero que identificamos como causa única de la situación del endeudamiento de la industria, la de que hayan participado durante largo tiempo, en el mercado de haciendas, empresas que están arrastrando a perder a las otras en el mismo mercado. Las causas de que esas industrias hayan trabajado durante mucho tiempo perdiendo dinero, se ha debido a que sus agentes financieros han sido muy tolerantes en cuanto a refinanciarles su pasivo y permitirles operaciones simultáneas con las que los demás actores generalmente lo hacemos en el mismo mercado.

mcd.4

25 ×

Evidentemente, el endeudamiento global está radicado en un 90% en el Banco de la República y el 10%, solamente, en la esfera privada. Lógicamente, hay una conclusión a sacar en cuanto a la cautela que recomendamos tomar de aquí en adelante en las líneas de créditos.

Hay una palabra que tal vez sea muy desagradable por lo dura pero muy linda de pronunciar y es que nuestro sector pretende que la herramienta del crédito, sea manejada con justicia, con equilibrio dentro de los factores de la cosa, a los efectos de crear situaciones en donde la competencia se vea por la eficiencia en el uso de los equipos o de los recursos, por el uso del equipo humano, y no por mayores o menores disponibilidades de sus créditos.

Obviamente, llegamos a un momento muy delicado en el sector. En Canelones tenemos varias industrias cerradas, por ejemplo. Menudo problema que parece muy humano, que es el de preocuparse por la gente involucrada en forma rápida. Además, la oferta de hacienda en nuestro país es una sola al cabo de un año. Está regulada por una serie de factores económicos y agropecuarios. Por consiguiente, es limitada. En consecuencia, también son limitadas las horas-hombre, sobre las que se van a aplicar esos mismos animales. Si las horas-hombre globales de todo el sector se van a aplicar sobre un millón y medio de novillos, no es lo mismo que sobre dos millones. En este año que pasó hemos tenido cifras de faena que no han respondido a las necesidades de todo el sector. Este ha sido un agravante de toda la situación.

Con respecto a lo que mencionó el señor contador sobre los concordatos de las empresas, debo manifestar que eso no significa señalar como para matar sino para que se tomen las riendas de la decisión en ese sector, en el sentido de que todos trabajen con los mismos riesgos con los que nosotros lo estamos haciendo. Lo que ha sido causa del deterioro es que compitamos en el mismo mercado, sea de compras como de venta, con agentes que no les importa perder o que no tienen límites a la vista para seguir perdiendo.

Hasta aquí, hemos señalado, en cierto modo, el punto de vista global sobre la situación. Lo decimos un poco al final para que quede en la mente de los señores Senadores para que nos puedan ayudar en los aspectos que se han agregado. Ultimamente, el tema impuestos ha sido un flanco de competencias en donde se ha actuado en forma muy desleal y

lt.1

que desde hace unos cuantos meses, progresivamente, nos está haciendo un gran daño. Por supuesto que eso se agrega al otro tema, que es más reciente.

Por último, lo que manifestaba el señor contador con respecto a la ley de INAC, nuestro sector reclama una sola cosa y es que dado que no recibe nada del Estado, ni en créditos, ni en asistencia, ni en avales o créditos internacionales, ni otro tipo de dádivas de la economía general, tampoco le sea limitada su libertad comercial en función de artículos que están incluidos en la ley de INAC, y serían a esos a los que estamos apuntando en este comentario. No en cuanto a lo que tiene que ver con registros de estadísticas, de información, de mercado y de una serie de asesoramientos técnicos y cualidades que el instituto nos brinda como sector.

Este es un poco el resumen de lo que hemos planteado. Por supuesto que hemos estado recorriendo caminos dentro del Ejecutivo, dentro de las competencias naturales de todo este tema. Hemos sido muy congruentes con los planteos, tal como lo decimos aquí en este ámbito, porque seguramente van a ser motivo de consulta.

SEÑOR DE VRIES.- Quiero manifestar que el año pasado se nos prohibió, durante tres meses, exportar carne a Brasil. Durante esos tres meses, las plantas que tenían una financiación adecuada siguieron faenando y stockeando antes de que saliéramos todos al mercado, lo que hizo subir el precio. Eso nos produjo una pérdida y a otras plantas unas ganancias enormes. En determinado momento los novillos estaban a N$ 35 y resulta que después tuvimos que pagarlos a 70, 80 ó 100 nuevos pesos.

Con relación a lo que dijo el señor Senador Zumarán respecto a un impuesto fijo por cabeza, lo que se estimula es la faena de bueyes y novillos pesados. Y si se clasifican terneros y novillos pesados, en realidad, en los controles van a fallar.

SEÑOR PRESIDENTE.- Hace un rato el señor Zubillaga decía que eso inmediatamente salta cuando una planta se ve obligada a disminuir su faena. Es evidente que el problema social salta a la vista ante la pérdida de una fuente de trabajo.

lt.2

25 x

Ultimamente, en esta Comisión hemos recibido al señor Ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca y nos ha manifestado que la meta era procurar agregar trabajo a la materia exportable mediante el desosado u otras formas, con el fin de que haya producción.

Lógicamente, las plantas no están todas en condiciones de hacer eso, mucho más cuando se fijó lo que después tenía que ser el llamado circuito cerrado.

Quisiera saber si éstas son posibilidades ciertas dentro de un plazo más o menos moderado o no, porque ello nos puede ayudar a formarnos una idea al respecto. En fin, quisiera saber cuál es la situación.

SEÑOR ZUBILLAGA.- Con mucho gusto le brindaré mi punto de vista, con respecto al tema.

Comprendemos que la situación general indique establecer políticas en ese sentido, y estamos de acuerdo con ellas, en cuanto a que cada vez los productos exportados tengan mayor agregado de horas-hombre uruguayas.

Consideramos como herramientas útiles y hábiles para lograr esos efectos, las que ya están vigentes. Por ejemplo, la carne con poco valor agregado tiene detracciones --un 5%-- mientras que la carne con mucho valor agregado no las tiene, y a su vez tiene un agregado de devolución de un 5% adicional, generando un 10% de diferencia.

Si el Poder Ejecutivo, por vía de sus herramientas, entiende que debe aumentar esas diferencias, que lo haga, debemos tener en cuenta que son estímulos y desestímulos genéricos que dan lugar a situaciones de políticas dentro de nuestro sector, totalmente sanas y a las que acompañamos. En cambio, lo que no nos agradaría sería el hecho de que se realicen clasificaciones arbitrarias dentro de nuestro sector.

SEÑOR TOURN.- Deseo hacer una precisión con respecto al circuito cerrado a que hacía referencia el señor Presidente.

lt.3

Nuestra delegación, en la Junta de INAC, no se expresó ni negativa ni positivamente con respecto a los proyectos de decreto, porque éstos llegaron a INAC para ser estudiados, prácticamente, 24 horas antes de que la Junta se reuniera. En consecuencia, la opinión que dimos fue personal, y no pudimos informar acerca de lo que pensaba la Cámara de la Industria Frigorífica en su conjunto, por una razón de ética esencial.

En el transcurso de la discusión que mantuvimos en esa Junta, nosotros nos opusimos al decreto del circuito cerrado, porque entendíamos que no tenía ninguna justificación. Desde el punto de vista formal nos abstuvimos. Posteriormente, esa posición contraria que sosteníamos fue apoyada a nivel de la Cámara, pero, lamentablemente, la oportunidad ya había pasado y, personalmente, como delegado, no me pude oponer a ello en el momento oportuno.

SEÑOR ZUMARAN.- Creo que sería interesante realizar --si ello fuera posible-- un análisis respecto a los argumentos de carácter técnico que se dan a favor del circuito cerrado, así como de las razones de exigencia invocadas por nuestros compradores respecto a tener o no este circuito cerrado, sobre todo en el aspecto de frío.

SEÑOR TOURN.- Quiero expresarle al señor Senador que, en oportunidad de estudiarse el proyecto de decreto, pudimos ver que en sus considerandos se establecía que el circuito cerrado era algo conveniente pero no se daban las razones. Nosotros preguntamos el porqué de su conveniencia pero no obtuvimos contestación. Asimismo, no hemos tenido oportunidad de leer un informe técnico que brinde los argumentos que nos permitan aceptar el circuito cerrado como una meta deseable para la industria frigorífica.

Por otra parte, los mercados y las formas de industrializar la carne que se utilizan en el resto del mundo, nos indican que el circuito cerrado no es necesario. Por ejemplo, en Estados Unidos, Argentina y Europa, abundan las plantas de segundo y tercer ciclo, y ésa es la forma natural de especialización que se ha logrado con respecto a la producción de diversos artículos dentro del ramo. De todas formas debemos aclarar que Israel sí lo exige en forma expresa y da algunos parámetros de congelado específico en equis horas. En una palabra, tiene requisitos muy claros de circuito cerrado, y es el único mercado en el mundo que lo está exigiendo.

tv.1

25x

Vuelvo a insistir que, por nuestra parte, no tuvimos oportunidad de estudiar ningún informe técnico ni de discutirlo en la Junta de INAC. Lo que sí nos quedó claro es que si hubieran existido argumentaciones técnicas en favor de este circuito, no nos habría parecido adecuada la forma en que esa exigencia de producción se ha impuesto. Debemos recordar que cuando las plantas frigoríficas que se instalaron recientemente fueron adecuando sus instalaciones, siempre se les dio un plazo razonable para hacerlo. Mientras tanto, en lo que se refiere al circuito cerrado, cabe señalar que en un primer momento se había proyectado su materialización inmediata, y, más tarde, otro decreto pospuso por algunos meses esa exigencia. De todas formas, las inversiones necesarias para completar un circuito cerrado, en algunas plantas, son muy costosas. Cabe suponer cuál será la posición de un inversor en esta industria, si tenemos en cuenta las pautas que el mercado actual está marcando. Sin duda actuará con prudencia, porque, de lo contrario, está condenado al fracaso irremediable. Mientras tanto, nosotros estamos cortando el camino de exportación a las empresas que no cumplen con todas las etapas de industrialización, y ello nos parece totalmente injusto. Por estas razones es que nos opusimos a ellos. Al mismo tiempo, consideramos que un decreto no puede prohibir algo que la ley no hace. En fin, existen muchas razones, pero lo que sí debemos admitir es que no hemos visto ningún estudio técnico que indique que es esencial la instalación de un circuito cerrado.

SEÑOR BRAUSE.- Retrotrayéndome un poco a lo que ya se ha dicho, tendría interés en que el señor Tourn me aclarara algunas dudas que tengo con respecto a la situación tributaria a que él hacía referencia.

Entre las posibles alternativas que se mencionaron, estaba la de sustituir o suspender el Impuesto al Valor Agregado. Pero, al mismo tiempo, se mencionó una tercera alternativa que fue la de extenderlo a todas sus etapas, tal como la propia definición del impuesto lo indica, pero que en lo que tiene que ver con este tema no correspondería. En consecuencia, deja de ser un Impuesto al Valor Agregado, esto es, a las ventas en todas las etapas, para transformarse en un impuesto que, si bien es indirecto, tiene otras características, ya que no es trasladable.

No quiero abrir opinión, pues, acerca de las dos alternativas distintas que se manejaron aquí, es decir, la suspen-

sión o la sustitución. Me inclino a creer --tal como lo ha señalado el señor De Vries --que la experiencia enseña que un impuesto de ese tipo es fácilmente eludible y, por lo tanto, caeríamos en los mismos defectos de los que adolece hoy en día el Impuesto al Valor Agregado.

La pregunta que deseo formular es ¿por qué razón no ve como viable que el Impuesto al Valor Agregado se extienda a todas las etapas?

Se me decía --y así lo comprendí yo-- que el comercio minorista de carne no estaría preparado --en el sentido de que no posee la posibilidad de realizar una contabilidad sofisticada-- para contribuir adecuadamente.

Según tengo entendido hay un sistema, para pequeños contribuyentes, que permite incluir el impuesto en el precio, lo que simplifica enormemente el procedimiento. Es el caso de almacenes, panaderías, etcétera, donde el impuesto no está discriminado en la factura o en la boleta, sino incluido en el precio. Si esto ha funcionado en el comercio minorista me pregunto por qué eso no puede ocurrir con la venta de carne.

Se me dirá que el impuesto es fácilmente eludible o es más fácil que estos comerciantes puedan cometer un fraude; pero eso en definitiva, no es un defecto del impuesto sino que daría motivos para ejercer un mayor contralor.

Mi pregunta es por qué no es posible aplicar una extensión de este tipo de tributación.

SEÑOR TOURN.- Nosotros pensamos que la tributación del IVA debe hacerse de acuerdo con lo que significa el propio nombre del impuesto. Es decir, que cada etapa tribute su valor agregado con el mecanismo de débitos y créditos, frente al fisco, da cada contribuyente. Este procedimiento quizá mejore la recaudación, y en la medida en que el riesgo fiscal sea trasladado a otro. Quiere decir que la decisión de ser buen contribuyente no queda curcunscripta a la etapa de la planta sino que puede pasarse a otras.

Como no somos técnicos en materia fiscal, a pesar de que conocemos los impuestos, no podemos estimar --cosa que las autoridades de la Impositiva deben hacer bien-- cuál es la evasión normal con respecto a un impuesto. No tenemos base para evaluar esto pero consideramos que la parte positiva de la situación es que, en la medida en que yo cuando facturo le doy un crédito a un tercero, éste debe cuidar ese crédito y lo debe hacer, porque en ello media un interés económico.

Nuestra industria ha sido muy castigada y es muy imaginativa en cuanto a métodos para burlar la ley, y como formo parte de ella, tengo que confesar que soy pesimista en cuanto a la eficacia de los contralores.

Además, pensamos que no existe material humano para llevarlos a cabo y que el costo sería enorme.

De acuerdo a mi apreciación personal la elección de un proveedor a veces se mide por N$ 1.- Presten atención a lo que estoy diciendo: N$ 1.- en 270. Siempre se va a preferir a aquél que no factura o factura por menos porque le da una "chance" de ganar algo más. La plaza muestra, todos los días que por muy poco dinero se cambia a un proveedor.

En materia de carne no se da la solidaridad que se acostumbra en otros terrenos comerciales de contemplar a aquel que siempre ha cumplido y que provee el producto en las buenas y en las malas. Quizá ello se deba a que todos los que están en el mercado ofrecen una cosa igual. Se me dirá que hay carne de primera o de segunda; pero tienen precios diferentes.

De manera que el que compra el producto para revender tiene múltiples opciones para elegir quien lo va a proveer. Toma una decisión basándose en una diferencia de monedas.

No nos parece que el hecho de tener la seguridad de que puede deducir el impuesto pese en la decisión de comprar una carne facturada correctamente o no. Esta es una apreciación personal porque no tengo datos estadísticos que la avalan. Pero no tengo dudas de que mucho mejor que lo que sucede ahora sería poner el IVA como corresponde.

Hemos evaluado la situación con el señor Ministro y también en el ámbito de la Impositiva, pero la realidad es que no sabemos cuál puede ser la solución. El problema radica en que las condiciones para competir son tan rígidas que apode

rarse del impuesto ajeno significa morir o sobrevivir. Coincidimos, por lo tanto, con el señor Presidente, en que tiene que ver con el actual marco jurídico de la industria frigorífica y en que hay que hacer un análisis de fondo.

Además, la conducta tributaria de cada operador depende de la ética y del miedo a una penalización. No hay otra cosa.

Creemos que si la tarea resultara rentable sin necesidad de recurrir a subterfugios la cosa se podría ir solucionando mejor. Reitero que el pago total o en parte del impuesto hoy en día significa perder o ganar. Señalo además, que quienes actúan honestamente no están en condiciones de pagarlo a fin de mes porque no lo han podido recaudar. En el fondo, el precio no cubre los costos más el impuesto. Eso es lo dramático de la cuestión.

Como decía muy bien el ingeniero Zubillaga nosotros hemos tratado de que las autoridades involucradas --la Impositiva, el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, tenemos pedido una entrevista con el señor Ministro de Economía y Finanzas-- se enteren hasta qué punto hemos llegado. El tema es muy difícil, pero estamos de acuerdo en que la cuestión no está entre suspenderlo por un tiempo y pensar en otra cosa sino en suspenderlo para tener el tiempo necesario para pensar en otra cosa.

A su vez, y en la medida en que el tiempo transcurra, se podrá ver cómo el mercado, sin esta distorsión se irá purificando y evolucionando. Indudablemente, eso tiene un costo para el Estado ya que por un lapso no va a contar con recursos. Pero sobre este punto preguntamos ¿qué parte del recurso recibe el Estado en forma efectiva? ¿Qué parte del IVA generado por nuestras empresas no se traduce a fin de mes en un período de facilidades? Nos damos cuenta que a medida que pasa el tiempo menos oportunidades tenemos de obtener los recursos para cumplir con nuestras obligaciones. Quienes trabajan honestamente reconocen que no pueden pagar; otros, mienten. En definitiva, quienes mienten trabajan igual y venden al mismo precio. Lo que sucede es que algunos no nos resignamos a perder y buscamos una solución ya que esto es un problema crucial para nuestras empresas.

El sistema de etapas que se propone nos parece muy adecuado.

cs.

SEÑOR ZUMARAN.- Sobre este tema hay otra cuestión de fondo. En general la venta de los productos alimenticios en estado natural origina grandes dificultades para establecer un impuesto que tome como base imponible los kilos y el precio. Esto se debe a que no son productos industriales en el sentido de que 'mantienen sus condiciones físicas en forma constante. Con la carne sucede lo que con otros productos alimenticios naturales que, incluso, pierden peso por el transcurso del tiempo. Con el correr de los días e incluso las horas, se nota diferencia en el kilaje, que también depende del estado del tiempo, de la humedad ambiente. De modo que a causa de todos estos factores las cuentas nunca cierran y por eso ni la carne ni las hortalizas ni los granos estaban gravados con este tipo de tributación que tiene que determinarse sobre la base de volúmenes físicos y de precios. Por eso para este tipo de productos se buscó otra forma de tributación más apropiada. Todos sabemos que ningún carnicero vende la misma cantidad de kilos que compra; con respecto a la industria frigorífica ésta no expende la misma cantidad de kilos que le entraron, ni siquiera los que faenó. Cada etapa y aun el tiempo transcurrido marcan diferencias. No es lo mismo una hora que un día en una cámara frigorífica; lo mismo sucede con los productores.

Como podemos apreciar este tema daría para hacer un planteamiento más a fondo. Es decir, cómo tendrían que tributar estos sectores en sus diversas etapas.

Si bien suscribo totalmente el principio teórico de la igualdad del sistema impositivo, en su aplicación práctica no es lo mismo calcular el impuesto de un auto, de una heladera, de un producto típicamente industrial que el de uno natural que en la cadena de producción sufre una serie de transformaciones antes de llegar al producto final.

SEÑOR BRAUSE.- El IVA es un instrumento tributario que ofrece una serie de ventajas importantes para el fisco y, fundamentalmente para el contibuyente. La principal ya fue mencionada por el señor contador Tourn cuando dijo que quien es contribuyente tiene especial interés, en algunas etapas de la comercialización, en facturar dicho impuesto porque al cabo del mes o del período que establece el fisco, ese comerciante o industrial tiene que vertir el producto del impuesto. En realidad, lo único que hace es una simple resta entre las facturas compradas y las vendidas y si tiene algún excedente, eso es lo que vierte al fisco. Este es un impuesto en que

cs.3.-

25x

el propio contribuyente sirve de control, evitando que la fiscalización se realice totalmente por parte del fisco el que, naturalmente, va a tener que estar presente de alguna manera a fin de controlar que ese contribuyente no se equivoque al hacer las cuentas. Si bien el IVA es un impuesto indirecto que incide sobre el consumo, el que lo paga efectivamente es el consumidor y no el fabricante, el productor, el comerciante mayorista o minorista. Desde el punto de vista del comercio y de la intermediación de los bienes y servicios es un impuesto perfecto que, simplemente, incide sobre el consumo. La bondad de este tipo de tributo ha sido experimentada en países y mercados sofisticados como son los del Mercado Común Europeo, donde se aplica a todo producto en todas las etapas, sin discriminaciones respecto de si los productos son de índole industrial o bien proveniente de actividades agrícolas o pecuarias.

En ese sentido debo señalar que discrepo con la opinión del señor senador Zumarán en cuanto a que el Impuesto al Valor Agregado no debe aplicarse a este tipo de producción. No obstante ello, insisto en que en este caso particular de la industria que estamos considerando merece un tratamiento específico por sobre todas las cosas, porque estoy realmente impactado por las manifestaciones que acaba de hacer el señor Tourn, en cuanto a la incidencia que tiene N$ 1.- o N$ 2.- en el precio y en la venta de la carne, dado que es altamente competitivo y que no existe ninguna ética o que los antecedentes sirven de poco en esta clase de comercio.

Ese argumento me impacta mucho más que los aspectos técnicos del impuesto, que en lo que a mí concierne son muy buenos.

SEÑOR ZUBILLAGA.- Deseo señalar una diferencia muy notoria que hay entre la carga fiscal que tiene la carne y la carga del IVA sobre otros servicios. Esa diferencia radica en que los productores rurales, cuando venden sus novillos, no facturan IVA; entonces, nuestras industrias no tienen ese impuesto para descontar. Por lo tanto deben pagar al fisco todo el facturado, sin descontar nada, por lo que los montos son muy grandes en proporción a los servicios que prestan.

SEÑOR BRAUSE.- Quiere decir que hay una falla en ese sistema.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si ningún otro señor legislador desea formular preguntas, sólo nos resta agradecer a los señores invitados por la colaboración prestada.

cs4.-

25 x

SEÑOR TOURN.- Nos sentimos complacidos de haber podido informar a la Comisión respecto de estos temas. Nos ponemos a las órdenes para colaborar en todo lo que entiendan conveniente.

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica).-

cs.5.-

25x